

证券代码：001283

证券简称：豪鹏科技

深圳市豪鹏科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-004

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ ）
参与单位名称及 人员姓名	嘉实基金管理有限公司、中欧基金管理有限公司、国联安基金管理有限公司、兴业证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、前海方舟资产管理有限公司、东莞长劲石股权投资合伙企业（有限合伙）
时间	2023年2月15日（星期三） 第一场：14:00-15:30 第二场：16:00-17:30
地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：陈萍 投资者关系经理：李方静
投资者关系活动 主要内容介绍	一、公司介绍 公司二十年聚焦新能源电池主业，致力于锂离子电池、镍氢电池的研发、设计、制造和销售，是一家具备自主研发能力和全球市场综合竞争力的企业，能够为客户提供灵活可靠的一站式电源解决方案。公司现有产品包括聚合物软包锂离子电池、圆柱锂离子电池及镍氢电池；产品广泛应用于笔记本电脑、智能穿戴、智能家居、个人护理、便携式储能等，细分产

品上更加多元化，抗风险能力显著。公司目前主要客户群体为世界 500 强和细分行业 TOP10 品牌商，而电池作为一个涉及安全的零部件，对终端整机的影响至关重要，品牌客户在认证电池供应商方面谨慎严苛，公司在过去二十年的发展历程中获得了众多知名品牌商的认可并建立了长达 10 年以上的战略合作关系。与此同时，随着公司客户结构和产品结构的逐年优化，以及公司精益生产等措施的推进，公司维持了较高的运营效率，不断提升经营业绩。未来，在 5G 更新及智能硬件增量需求及双碳政策加持下，公司将继续围绕主营业务及战略发展目标，发挥细分领域先发优势，持续加大在研发领域的投入，不断夯实公司产品和技术积累，积极拓展新的产品应用领域，形成双轮驱动的发展格局。在产品品质、交付和成本方面为更多全球品牌客户创造价值，不断提升市场份额，突破成长天花板，为“成为全球一流的清洁能源方案商，共创人类美好生活”的愿景而奋斗。

二、投资者主要问题

1. 请介绍公司的管理体系及组织架构？

答：面对新能源行业的竞争态势和发展趋势，为更好地匹配业务发展、持续提升运营效率，公司目前已经形成了“集团五大平台+BU”协同作战的组织架构。

其中，财务中心及管理中心通过高效整合资金及人才资源来支撑公司业务增长和运营效率提升；营销体系、研发体系和集成供应链体系分别承担公司整体的市场洞察及战略客户拓展、新技术研发和客户项目开发、客户订单端到端管理等的集成供应职责。BU 以产品形态兼顾下游应用领域进行划分，进一步提升客户需求的响应速度和各产品线的运营效率。

公司拥有一支专业化、多元化、国际化的管理团队，核心管理人员具备电池行业深厚的专业知识及国际知名公司的管理经验，有能力深入洞察全球市场和品牌客户需求，围绕客户

未来的产品规划合理布局资源，把握市场方向和技术路线，具备前瞻性眼光和国际视野，准确制定适合公司发展的战略和经营规划。

2. 公司未来产能的规划及展望？

答：未来公司将根据市场和客户需求的增长，在原业务领域继续巩固现有客户并同时拓展新客户，通过增设新产线、优化产线布局和产品机构等方式进一步提升笔电、智能家居、智能穿戴、个人护理等领域的客户占比；与此同时，公司对新技术、新应用领域始终保持敏感度，保持研发和技术先行的同时做好充分的市场调研及论证，及时把握行业发展动向，以前瞻性的判断能力、扎实的研究设计及制造能力持续提升公司的市场竞争力。

此外，公司目前正在建的潼湖工业园，建筑面积达 36.8 万平方米，分为一、二两期建设，预计今年二季度潼湖工业园一期项目将开始投入使用。该项目将进一步增强公司承接大批量目标客户订单的能力；另一方面，该项目中建设的集中式规模化制造平台也将进一步提高公司产品交付能力，降低各项内部成本，更好地实现规模效益。

3. 公司股权激励目标设定 2023 年营业收入不低于 45 亿元，较 2022 年业绩预告的营收增量约 10 亿元，主要是源自于哪些方面的业务贡献？

答：一方面，以智能手机、PC 为代表的消费电子整体市场在 2020-2022 年已经历了一轮从高景气到逐步去库存的阶段性周期，在 2023 年下半年有望出现回暖的迹象。而消费类电池为公司目前的核心产品，也是公司未来发展的重要方向之一，公司将进一步加大研发和制造等方面的投入，保持在笔记本电脑、智能穿戴、个人护理、智能家居等领域的已有优势。同时基于前期的布局和技术积累，公司有望能够在智能手机、电子烟、游戏机等消费领域取得突破，不断提升技术实力和产

品性能以增加市场竞争力，挖掘出更多高附加值的应用场景，此类应用场景的拓展也将为公司带来部分收入增量。

另一方面，工业类应用如手持、医疗及车载 T-Box 等，新产品应用如轻动力、太阳能储能路灯、便携式储能等产品，随着公司不断加大上述领域的客户开拓力度，公司市场份额也在逐步增加，这也会对公司应收产生贡献。

4. 公司未来是否会进一步开拓手机电池业务？

答：手机是消费类电池的重要应用品类。在公司深耕消费市场的战略指引下，公司将在手机应用领域持续提升供应能力。从技术路线、制造工艺及产线布局等角度来看，公司开拓手机市场具备一定的优势，同时公司也将在规模制造等成本上尽力做好管控，为该领域客户提供高性价比产品。目前公司已向部分手机品牌客户供应电池，同时也在笔记本电脑电池方面积累了丰富的产品研发及制造经验。

5. 镍氢电池的市场空间及营收展望？

答：公司以研发制造镍氢电池起家，经过二十年的发展，公司镍氢电池产量已位居全球小型镍氢电池市场份额第一位。未来，公司将凭借在产品技术、规模化制造、全球品牌客户服务等领域多年的积累，积极发挥已有优势，持续不断提升车载 T-Box、太阳能储能等高附加值新兴应用领域产品的供应，进一步优化产品结构。

6. 公司便携式储能的客户拓展规划？

答：公司便携式储能产品已向北美客户供应多年，积累了丰富的产品经验。目前公司正有序开拓国内外其他便携式储能品牌客户，同时有部分公司已合作多年的老客户也在与公司探讨便携式储能产品的业务预研。未来公司将在做好当前客户服务的基础上，继续积极开拓新客户，该业务有望在 2023 年保持增长。

7. 便携式储能最终的供货形态及定价模式？

答：公司目前向便携式储能客户提供电池模组产品，公司基于对电芯的深刻认知及 BMS 方案能力，采用 18650 及 21700 系列的圆柱电芯为客户提供整体电源解决方案。其中 18650 和 21700 圆柱电芯是市场上非常成熟且性价比较高的产品，公司主要从日韩系厂商采购，以开放整合的态度为客户提供最佳方案。另外，公司也在与部分客户就采用软包类电芯开展联合研发，积极探索为客户提供差异化、有竞争力的产品。

电池模组产品的定价根据客户的特定要求主要采用成本加成的模式，这也是市场上客户普遍认可的定价模式。

8. 公司认为自身未来拓展新应用领域的后发优势在哪里？

答：无论是消费类产品还是包括储能在内的新兴产品，最终还是回归到产品质量和性价比的根本方向上。产品质量及综合性价比才是企业发展最好的护城河。公司拥有多年的电芯生产经验和全球品牌客户的服务能力，具备新业务的开拓能力，而在战略打法上会继续坚持稳中求进，在“稳”的基础上努力实现技术、质量、结构、速度、效益等各方面的“进”，以长远的眼光和心态做好公司的市场口碑，相信会得到市场正向的回报。同时，公司始终保持积极学习和开放的态度，坚持引入更多专业过硬并认可公司发展战略路径的人才，与内部人才培养相结合，力争加快相关业务的开拓速度。

9. 公司固态电池、钠电池的研发情况？

答：不管是固态锂离子电池还是钠离子电池，都是新能源行业的技术创新路线，公司积极围绕新能源电池主业开展各类前瞻性技术的研发工作，致力于加速推动电池技术进步和产业能力提升。当前部分前瞻性技术的产业化，尤其是产业链的完备、原材料市场的成熟，可能尚需要一定时间的验证，公司会密切关注相关信息，进一步做好技术积累，更好把握市场发展机遇。如有相关进展，公司会及时履行披露义务。

	<p>10. 公司研发投入计划？</p> <p>答：公司始终重视研发投入，近年来研发投入占公司营业收入均超过 5%，且呈现逐年增加的趋势。未来公司将继续保持较高的研发投入绝对额，研发投入占比将持续提升，以保证公司的技术和产品核心竞争力。</p> <p>目前研发投入主要向满足客户未来 1-3 年的新技术需求方面倾斜，同时兼顾前瞻技术、新工艺、新装备等方面的研发和技术需求。</p> <p>11. 原材料价格的下行，对公司业绩影响情况？</p> <p>答：近期随着供需两端关系缓和，碳酸锂等原材料价格开始回落，并有望趋于稳定。从长期来看，前端原材料的价格下降，将在一定程度上减轻电池制造企业的经营压力，整个行业分布在各个环节的利润也将会相对合理，有利于产业链的可持续发展和生态圈的构建。</p> <p>聚焦到短期内原材料价格波动对公司整体业绩的影响，还需要综合考虑公司原材料库存及部分原材料锁价订单的情况，以及公司研发投入等情况。</p> <p>12. 公司产品毛利率情况？</p> <p>答：在原材料市场价格下行且有望趋于稳定的前提下，公司拥有稳定优质的品牌客户基础，市场需求稳健增长，其中软包类定制化产品的附加值相对更高，随着公司规模化制造平台能力的持续强化，运营效率也将进一步提升，有望对公司原有业务的毛利率产生正向影响。</p> <p>同时，在新的应用领域前期的研发投入需要一定的资源布局，公司将从长期可持续发展的角度综合考虑，努力为股东创造长期价值。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>

附件清单（如有）	无
日期	2023年2月15日